



株式会社 大塚家具

所在地:  
東京都江東区

URL:  
<http://www.idc-otsuka.jp/>

主な事業:  
総合インテリア小売業

## 株式会社 大塚家具

# WebサーバーをAWSへ引っ越し！ 大規模アクセスにも配信遅延しない コーポレートサイトを実現

### ■ 導入前の課題

- オンプレミス環境で稼働していたコーポレートサイトで、突発的なアクセス集中による配信遅延が発生したため、高負荷に耐え得るキャパシティを早急に手配し移行する必要があった
- 確保するキャパシティは定量による予測が困難なため、より柔軟にキャパシティを確保できる仕組みが必要であった
- オムニチャネル化を目指す上で、システム間のデータ連携や外部サービスとの連携を考慮したパートナー選びが必要であった



WEBサーバーのAWS移行事例について、株式会社大塚家具 デジタルメディア戦略室 シニアスタッフ 生稲 崇氏にお話をうかがった。

株式会社大塚家具(以降、大塚家具)は、オリジナル家具・インテリアの企画・開発や、価格を抑えるための独自の流通システムの構築をはじめ、他にはないきめ細かなサービスを積極的に導入しているインテリア業界有数の企業だ。一般家庭向けの家具販売に留まらず、コントラクト事業、ハウジング関連事業など、法人向けビジネスにも積極的に取り組んでいる。2015年3月、同社が開催した株主総会に際し、オンプレミス環境で稼働していたコーポレートサイトに突発的なアクセスが集中し、配信遅延が発生してしまった。これを受け、社内外の各方面から「二度と配信遅延を起こさないように」という声が多数寄せられた。

デジタルメディア戦略室の生稲氏は入社後すぐにサーバーリソースの増強を検討したが、固定リソースの場合予期できない量の突発的なアクセ

スには対応しきれないと判断し、よりスケーラブルな構成を実現すべく、AWSへの移行を検討開始した。

## 多くのポイントで AWSを総合評価し、 採用を決定

AWSへの移行を検討する上で、同社のデジタルメディア戦略室でオムニチャネル実現を担当する次世代WEBシステム、インフラ構築の統括を行う生稲氏はAWSを多面的に評価した。例えば評価ポイントのひとつは、「事業の継続性」である。Amazonの本業であるeコマースの大規模基盤として構築されたAWSは、主事業として小売業に関わる事業を行っているため競合ベンダーに比べても事業継続性が高いと生稲氏は判断した。またサービスとしての「信頼性」の観点で、他社クラウドサービ

### 使用サービス

EC2  
RDS  
VPC  
S3  
Route 53

スの活用事例を調べてみると、SalesforceやBoxも基盤にはAWSを利用していることが分かり、グローバル規模で信頼を勝ち取っていることが見て取れた。その他「外部機関の評価」、「大企業での採用実績」等、AWSは高い水準にあることが分かり、AWSへの移行を決定した。

### オムニチャネル化を目指した パートナー選び

生稲氏は単純にWEBサイトをAWSへ移行するだけでなく、オムニチャネル実現のための基盤整備を合わせて実施することを検討していた。そこで、オムニチャネル実現に最も必要とされる“データ連携”に強みをもつテラスカイに声をかけた。テラスカイはAWSに限らず、データ連携のサービス「SkyOnDemand」を提供しており、かつ大塚家具が利用しているSalesforceでも国内No.1の実績をもっているため、AWSとSalesforceを連携していくには欠かせない存在であると確信し、AWS移行支援のパートナーに選定した。

### AWSのメリットを引き出すには、 システム設計が重要

AWS移行後の構成は、突発的なアクセスに対応するため冗長かつスケラブルな構成とした。AWSのAutoScalingを活用することで、最低限のリソースを維持しつつコストを安価に抑え、突発的なアクセスが発生した際のみ費用が発生するという運用を実現することができた。ただし、ここに辿り着くまでの過程で、システム設計に苦慮したのも事実だ。何も考えずにオンプレミスからAWSへ移行しただけでは前述のようなメ

リットを受けることは難しく、動的ファイルはどのストレージに置くのか、AutoScalingするためにキャッシュはどこで保持するのか等、AWSの特性を生かす設計をする上で、テラスカイの技術とナレッジは大きな助けとなった。

### 運用・保守、連携を意識し、 早期対応が重要

AWS移行後、AutoScalingでリソースが自動調整されるため、突発的なアクセスにも配信遅延なく対応できている。また、テラスカイの運用代行サービスを利用することで、有事の際は基本的にテラスカイと、クラウドの運用保守に特化したテラスカイのMSP専門子会社であるスカイ365が対応し明確な報告がもらえるため、エンジニアの人数が少ない中でも運用保守のストレスから開放され主業務に集中することができている。「運用保守、システム連携はシステム導入検討時に先送りにしがちだが、先送りしたリスクは必ず将来エンジニア自身に降りかかってくる。運用保守、システム連携を意識した設計で、早めに移行することをお勧めする。」と生稲氏は語る。AWSに移行したことで、将来的なサービス連携を検討していく上でのストレスが減った。この状況を活かさない手はないと考える生稲氏は、次のように述べた。「今回の移行では標準的な冗長構成を組んでいるが、今後はこの基盤上でのリユース事業の家具下取り査定システム構築 (Salesforce連携) や、次世代ECの構築によりオムニチャネル化を更に推進していきたい」

※ Amazon Web Services. “Powered by Amazon Web Services”ロゴ、[およびかかる資料で使用されるその他のAWS商標]は、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

※ スカイ365はテラスカイのグループ企業です。クラウド環境におけるMSP専門部隊で、24時間365日の運用代行サービスを提供しています。

※この事例は、2016年9月時点のものです。

#### 移行概要略図

